

Cristina Escov

Sales Development Representative

CNTC

Email
escov.cristina@gmail.com

Teléfono
+34 642 919 946

Habilidades

- Prospección y cualificación B2B
- Generación de reuniones cualificadas
- Gestión de pipeline en Salesforce
- Venta consultiva y gestión de objeciones
- Organización y priorización
- Presentaciones breves enfocadas en valor
- Proceso Order to Cash
- Atención a clientes B2B y postventa

Software

- CRM
- Powerpoint
- Salesforce
- Excel
- Google Workspace
- IMS

Idiomas

- Inglés ★★★★★
- Español ★★★★★
- Rumano ★★★★★
- Ruso ★★★★★

Sales Development Representative / Inside Sales con experiencia en apertura de mercado, preparación de ofertas y seguimiento hasta la conversión. Domino Salesforce, Excel y el proceso Order to Cash. He participado en ferias nacionales e internacionales como PetExpo e Iberzoo, perfil proactivo, orientado a resultados, con alta capacidad de adaptación y foco en el cliente. Aporto un pipeline sólido y una respuesta rápida.

Experiencia laboral

- 2024-03
- actualmente

Sales Development Representative
Delta Moon Commerce, Madrid
Funciones principales y responsabilidades:
 - Apertura y desarrollo:** prospección B2B, generación de reuniones cualificadas y seguimiento hasta el cierre (propuestas y defensa).
 - CRM :** cadencias y pipeline ordenado.
 - Operaciones y servicio (Order-to-Cash):** coordinación con almacén/transporte, OTIF y resolución de incidencias.
 - Investigación de mercado:** detección de tendencias y nuevas oportunidades.
 - Organización y administración:** gestión de tareas, plazos y documentación.
 - Prospección continua:** 14–18 reuniones/mes con 26% lead→meeting,
 - Reducí el ciclo lead:** de 7,2 a 4,8 días.
- 2014-12
- 2022-11

Asesora de Clientes VIP y Turismo
El Corte Inglés Castellana , Madrid
Asesora de Clientes VIP Internacional:
 - Clientes VIP internacionales:** atención personalizada a HNWI de Rusia, China, Arabia Saudí, EE. UU. y LatAm, con sensibilidad cultural y experiencia de compra 360°.
 - Coordinación 5★:** gestión de agendas con hoteles de lujo y concierges (citas de compra, experiencias gastronómicas, eventos privados).
 - Fam Trips & alianzas:** planificación y ejecución de fam trips con agencias premium para generar oportunidades y relaciones a largo plazo.
 - Tax Free & facturación:** gestión end-to-end del tax free, liquidaciones, reparto de comisiones y documentación contable.
 - Impulso de ventas:** diseño de incentivos para categorías estratégicas y seguimiento hasta cierre.
 - Idiomas y traducción:** soporte ES/EN/RU en compras privadas, asegurando comunicación fluida.
 - Servicio 360°:** resolución de incidencias y seguimiento postvisita para fidelizar clientes y asegurar repetición.

Educación

- 2018-01
- 2023-07

Grado en Turismo
Universidad Rey Juan Carlos, Madrid
- 2008-01
- 2012-01

CFGS Administración y Finanzas
IES de Administración y Finanzas CEEF, Chisinau

Título homologado en España por el Ministerio de Educación y Formación Profesional

2014-09
- 2016-06

Ciclo Formativo de Grado Superior en Estética Integral y Bienestar

IES Gaspar Melchor de Jovellanos, Fuenlabrada

CERT

2020-10	Instituto de Formación Profesional de El Corte Inglés: Los Estándares (The Standards)
2020-11	Instituto de Formación Profesional de El Corte Inglés: Valores y Estándares de Atención al Cliente Nacional e Internacional: Construyendo el Éxito
2017-10	Instituto de Formación Profesional de El Corte Inglés: Shopping Lovers Experience
2025-03	Análisis empresarial